

- неформальные соглашения;
- наблюдение и мониторинг.

В результате, Currall, Inkpen (2002) предложили использовать в дальнейших работах, изучающих деятельность совместных предприятий многоуровневую модель взаимного влияния доверия между людьми, группами и компаниями на основе форм доверия.

Моделируя взаимовлияние существенных факторов из трех представленных моделей, возможно построить описание деятельности совместного предприятия, учитывающее ключевые элементы, влияющие на его деятельность, а также спрогнозировать дальнейшую судьбу его развития.

ЭФФЕКТ КОНКУРЕНЦИИ И ЭФФЕКТ ТРАНСФЕРТА ТЕХНОЛОГИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Есин П.В.

*(Уральский государственный университет им. А.М.Горького,
Екатеринбург)*

В условиях переходного периода остро стоит вопрос о конкурентоспособности национальных экономик по отношению к экономикам промышленно развитых стран. В этой связи вопрос о продуктовых инновациях как инструменте стратегического взаимодействия национальных и иностранных компаний имеет важное значение, так как продуктовые инновации могут выступать и как инструмент конкурентной борьбы, и как способ приспособления компании к меняющимся рыночным условиям.

Все инноваций⁵ могут быть разделены на два типа: процессные (технологические) и продуктовые. Под процессными (технологическими) инновациями понимается процесс усовершенствования производства, имеющий своей целью уменьшение затрат по производству уже существующих на рынке товаров.⁵ Под продуктовыми инновациями понимается процесс создания новых товаров, которые могут быть горизонтально, вертикально или горизонтально и вертикально дифференцированными по отношению к уже существующим на рынке товарам.

Продуктовые инновации могут быть условно разделены на две группы: пассивные и стратегические. В случае когда, фирма осуществляет пассивные продуктовые инновации, в расчет не принимается возможная реакция со стороны других фирм на рынке. В этом случае частота продуктовых инноваций определяется либо технологическими особенностями производства, либо особенностями функции спроса на рынке.⁶ Стратегические продуктовые инновации являются результатом трансферта новых технологий от одной фирмы к другой, а также ответом фирмы на уже существующую или потенциальную конкуренцию со стороны других фирм. Иными словами, стратегические продуктовые инновации являются результатом взаимодействия фирм между собой и предполагают, что фирмы, осуществляя инновации на своих предприятиях, учитывают ответную реакцию других фирм на данном

⁵ Kamien, M.I., Schwartz, N.L., 1975. Market Structure and Innovation: A Survey. Journal of Economic Literature, Vol. 13, #1, pp. 1-37.

⁶ Shaked, A., Sutton, J., 1987. Product differentiation and industrial structure. The Journal of Industrial Economics, Vol. 36, #2, pp. 131-146.

рынке. В данной работе мы остановимся только на стратегических продуктовых инновациях.

Как было сказано выше, стратегические продуктовые инновации являются результатом межфирменного взаимодействия посредством двух составляющих: трансферта технологий и конкуренции. Выделяют трансферт технологий трех типов: процессных, управленческих и продуктовых.

Под трансфертом процессных технологий понимается передача более совершенных технологических процессов производства, в результате чего происходит снижение издержек уже производящихся продуктов. При трансферте управленческих технологий происходит передача специфических ноу-хау в сфере, как общего, так и производственного менеджмента.⁷ Два данных типа трансферта дают возможность разрабатывать и осуществлять внедрение новых продуктов посредством роста эффективности производства и снижения издержек. Трансферт продуктовых технологий подразумевает развитие конечных продуктов. Это может проявляться либо в улучшении качества выпускаемых товаров (вертикальная дифференциация), либо в росте их разнообразия (горизонтальная дифференциация).

Эффект конкуренции заключается в создании фирмой новых продуктов, освоении новых рыночных ниш под воздействием конкуренции со стороны других компаний. Основное отличие эффекта трансферта от эффекта конкуренции при всей их кажущейся схожести заключается в том, что при эффекте конкуренции фирма использует только собственные ресурсы для дизайна и разработки новых товаров, улучшения технологии производства. В то же самое время при эффекте трансферта технологии создания новых продуктов происходит за счет копирования опыта других фирм.

В переходных экономиках национальные компании существенно ограничены в ресурсах, в этих условиях основными источниками новых идей являются компании с ПЗИ и импортеры. Одновременно иностранные компании являются очень серьезными конкурентами принимающей экономики. Поэтому наш обзор будет посвящен проблематике влияния стратегического взаимодействия иностранных и национальных компаний на продуктовую дифференциацию на национальных компаниях в переходных экономиках.

Эффективность технологического трансферта определяется несколькими факторами. Первым таким фактором можно назвать величину технологического отрыва между компаниями. Технологический отрыв определяет способность национальных компаний абсорбировать новые технологии и выражается в уровне инвестиций в НИОКР и уровне человеческого капитала на предприятии. Чем выше абсорбционные способности предприятия тем больше эффект трансферта технологий. Особенностью переходных экономик является то, что при относительно слабой материально-технической базе производства уровень человеческого капитала остался высоким.

В качестве второго фактора, влияющего на величину эффекта трансферта технологии, можно выделить степень участия инвесторов в капитале фирмы.⁸ Так например, согласно результатам, полученным Кадочниковым С.М. (2002), влияние положительных внешних эффектов на

⁷ Кадочников С.М. Прямые зарубежные инвестиции: микроэкономический анализ эффектов благосостояния. СПб.: Экономическая школа. 2002. С.140

⁸ Кадочников С.М. Прямые зарубежные инвестиции: микроэкономический анализ эффектов благосостояния. СПб.: Экономическая школа. 2002. С.239

национальные компании будет тем ниже, чем выше уровень иностранного капитала в уставном капитале компании. Данная взаимосвязь может быть объяснена, во-первых, тем что высокий уровень участия иностранцев в капитале подразумевает, что иностранные инвесторы не заинтересованы в отечественных партнерах и передаче им новых технологий.

Во-вторых, высокая степень участия иностранцев в капитале компаний стимулирует их к созданию более надежной системы защиты специфических преимуществ компаний-инвесторов, что является одной из наиболее важных проблем переходных экономик. Это ведет к уменьшению эффекта диффузии передовой технологии среди национальных компаний.⁹

Еще одним фактором, определяющим величину эффектов от ПЗИ можно назвать инвестиционный климат в принимающей стране. Моран (1998)¹⁰ утверждает, что либеральный инвестиционный климат будет генерировать более сильные эффекты, вызванные привлечением более динамичных ПЗИ - более крупных, которые используют возрастающую отдачу от масштаба; использующих более совершенные управленческие кадры и технологии, а также и высокотехнологичные процессы производства. И наоборот, какие-либо ограничения инвестиций, например, обязательное лицензирование деятельности или особые региональные требования к ПЗИ привлекут в большей степени менее эффективные иностранные фирмы, которые используют устаревшие технологии, как в производстве, так и в управлении предприятием. В результате, в более либеральной инвестиционной среде как эффект трансферта технологий, так и эффект конкуренции будут сильнее.

Существуют лишь две эмпирические работы, предметом которых является исследование факторов продуктовых инноваций в переходных экономиках. Первой такой работой является работа Карлина В., Фрайза С., Шаффера М. и Сибрайта П. (2001)¹¹, второй - работа Козлова К. и Юдаевой К. (2004)¹².

В первой работе исследуется влияние конкуренции на продуктовые инновации в национальных компаниях в 15 странах с переходной экономикой. В качестве основного фактора, влияющего на величину эффекта конкуренции берется структура собственности национальных компаний. Выделяются три типа национальных компаний: с долей государства в уставном капитале компании, приватизированные предприятия без участия государства в уставном капитале компании, вновь созданные частные компании. Применительно к продуктовым инновациям конкуренция имеет двунаправленный эффект: в одном случае, в целях не допустить прихода новых компаний на рынок, национальные фирмы расширяют номенклатуру своих товаров, стараясь занять как можно большее количество рыночных ниш. В других случаях, когда национальные фирмы не могут противостоять приходу новых фирм на рынок, она концентрируется на каком-то определенном сегменте, сокращая общую номенклатуру выпускаемых товаров. При этом фирма начинает обновлять

⁹ Кадочников С.М. Прямые зарубежные инвестиции: микроэкономический анализ эффектов благосостояния. СПб.: Экономическая школа. 2002. С.239

¹⁰ Moran, T. Foreign Direct Investment and Development: The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition. 1998.

¹¹ Carlin Wendy, Fries Steven, Schaffer Mark and Seabright Paul, 2001. Competition and enterprise performance in transition economies: evidence from a cross-country survey. EBRD Working paper #63

¹² Kozlov K., Yudaeva K., 2004. Imitations and Innovations in a Transition Economy. http://www.cefir.org/Papers/KozlovYudaeva_2004.pdf

непосредственно уже сокращенный набор товаров. В своем исследовании авторы установили, что и в том и в другом случае вновь созданные частные компании действуют более эффективно.

Козлов К. и Юдаева К. проводили анализ уровня инновационной активности, вообще, и продуктовых инноваций, в частности, под воздействием внутренней и внешней для страны конкуренции. Исследование было проведено на базе данных российских предприятий.

Исследование показало, что конкуренция со стороны иностранных производителей оказывает большее влияние на инновационную активность, нежели конкуренция со стороны национальных компаний. Рост конкуренции и внешней и внутренней сдвигает инновационную активность в сторону только имитации, или имитации и инновации одновременно.

Вертикальные связи с иностранными компаниями, как показал анализ Козлова и Юдаевой, не являются такими существенными, как горизонтальное взаимодействие. Так, только 11% фирм рассматривают инновационную активность как возможность уменьшить зависимость от иностранных поставщиков материалов и только 7% фирм в результате инноваций хотели бы стать поставщиками фирм с ПЗИ, работающих в России. Таким образом, не вертикальные связи играют основную роль в стимулировании инновационных процессов, а горизонтальные.

Таким образом, на основании изложенного материала можно сделать несколько выводов. Влиянии эффекта трансферта технологии и эффекта конкуренции на частоту продуктовых инноваций на национальных компаниях в условиях переходной экономики. Во-первых, продуктовые инновации являются результатом двух основных механизмов стратегического межфирменного взаимодействия: трансферт технологий и конкуренция. Выделяют три типа трансферта технологий: трансферт процессных, управленческих и продуктовых технологий. Все три типа трансферта могут выражаться в изменении уровня продуктовой дифференциации – первые два типа – опосредованно через уменьшающиеся издержки производства, последний – напрямую через перенятые идеи о новых товарах.

Во-вторых, в условиях переходной экономики эффект трансферта технологий, и сопряженное с ним изменение частоты продуктовых инноваций в национальных компаниях, связан с ПЗИ и импортом, в то время как конкурентное давление осуществляется в основном со стороны национальных фирм.

В-третьих, существуют факторы внутри страны и внешнеэкономические, которые не только оказывают сильное влияние на величину эффекта трансферта технологий и конкуренции, но и могут сменить знак эффектов. Среди таких факторов мы можем выделить величину технологического отрыва, либеральность инвестиционного климата в регионе и характер межфирменных связей.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В СОГЛАШЕНИЯХ ВТО

*Капустина Л.М.
(Уральский государственный экономический университет,
Екатеринбург)*

Мировой опыт показывает, что вступление стран в ВТО обычно сопровождается ростом прямых иностранных инвестиций. Это хорошо видно на